



**RELAX,
WE CARE**

CISCO ENTERPRISE AGREEMENTS MIT NTS SERVICES

14.06.2023 | Gerhard Lukas, Head of CX

AGENDA

Vorteile und **Möglichkeiten** eines CISCO Enterprise Agreement
Inkl. Top 3 **Neuerungen**

Wie unterstützt NTS auf dem Weg zum **richtigen** CISCO **Enterprise Agreement**
Inkl. Top 5 **Learnings**

Wie unterstützt mich NTS bei der **Nutzung** des Enterprise Agreements
=> NTS EA X **Services**

CISCO ENTERPRISE AGREEMENTS (EA)

HERAUSFORDERUNGEN

Steigender Bedarf an Software führt zu einer steigenden Anzahl an Subscriptions

Management der Subscriptions

Was habe ich?

Wie lange läuft es noch?

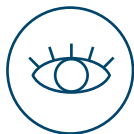
Wie verlängere ich diese?

Planung von Budgets

WARUM ENTERPRISE AGREEMENT?

Das CISCO Enterprise Agreement Programm unterstützt Organisationen bei dem **Erwerb**, der **Nutzung** und der **Verwaltung** des gesamten **Cisco Softwareportfolios**.

Benefits auf einen Blick:



**Aktuelle
Lizenzübersicht**



**Einfacheres
Management**



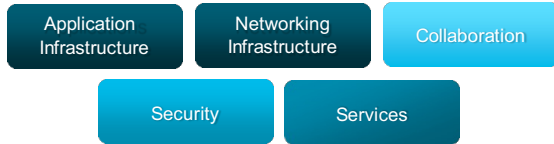
Co-Term



**Finanzielle Vorteile
und Planbarkeit**

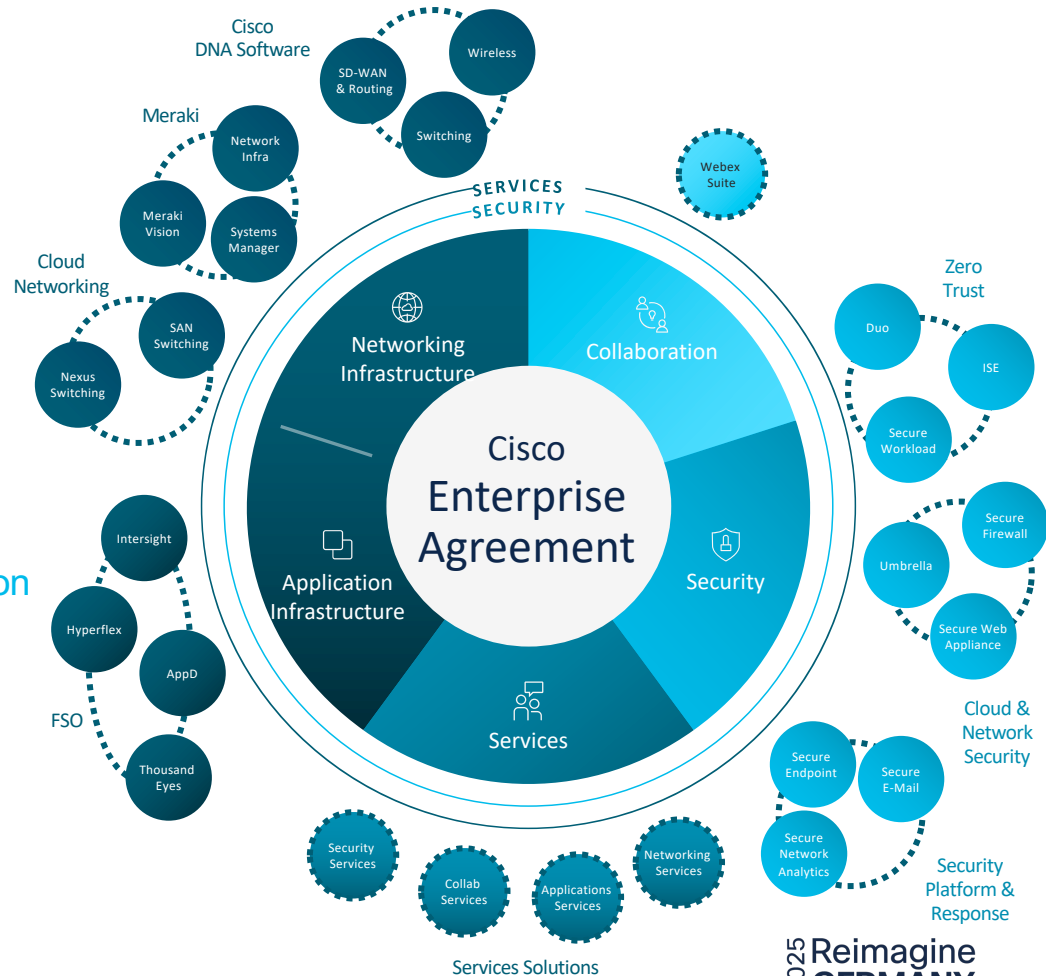
EA 3.0 Modell

1. Das EA 3.0 enthält 5 Portfolios



2. Portfolios bestehen aus Suiten

3. Eine Collection von Suiten ist eine Solution



EA 3.0 VORAUSSETZUNGEN

Mehr als EUR 100.000 TCV (Total Contract Value) über die Laufzeit mit 1 oder mehreren Full Commit Suites (> EUR 50k je Suite)

> EUR 100k TCV



OR



1. 1 Full Commit Suite (100k+)

2. Mehrere Full Commit Suites (50k+ pro Suite) aus mehreren Portfolios*

Lösung	Total	EA Eligible
60K Switching + 50K AppDynamics (2x Full Commit Suites) 25K Hyperflex (Partial Commit Suite)	110k Full Commit Suites 25k Partial Commit Suites	✓
70K Wireless Network Infrastructure (Full Commit Suite) 10K Secure Network Analytics and \$10K Duo (2x Partial Commit Suites)	70k Full Commit Suites 20k Partial Commit Suites	X

EA 3.0 KOMMERZIELLE VORTEILE

Networking



- Multi-Suite Discount
- Value Shift intra & across Suites
- Free DNAC/SE Appliance
- Ramp adjustment

Applications



- Multi-Suite Discount
- Value Shift intra Suites

Security



- Multi-Suite Discount
- Multi-Solution Discount
- Value Shift intra Suites
- Growth allowance

Collaboration



- Growth allowance

FIXIERTER PREIS - NTE

DNA License-Type	Preis Anfang Juli 2021	Preis Aktuell	Preissteigerung
DNA for C9300 24 Port	\$3.350,00	\$3.952,41	17,98%
DNA for C9300 48 Port	\$6.280,00	\$7.409,30	17,98%
DNA for C9500-48Y4C	\$20.170,00	\$23.797,07	17,98%
DNA Advantage for Wireless	\$875,00	\$1.091,34	24,72%

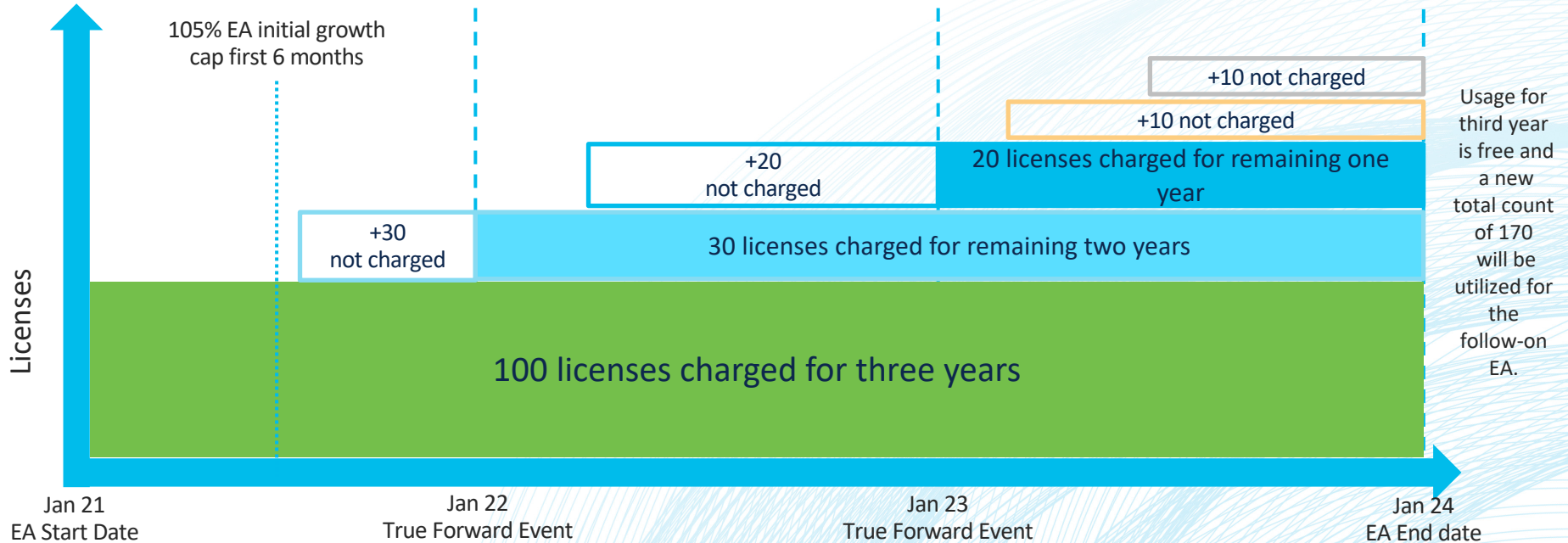
Stand 01/2023

Full Commit -
Preis fixiert über gesamte
Laufzeit

Partial Commit -
Discount fixiert über
gesamte Laufzeit

TRUE FORWARD (TF) BEISPIEL

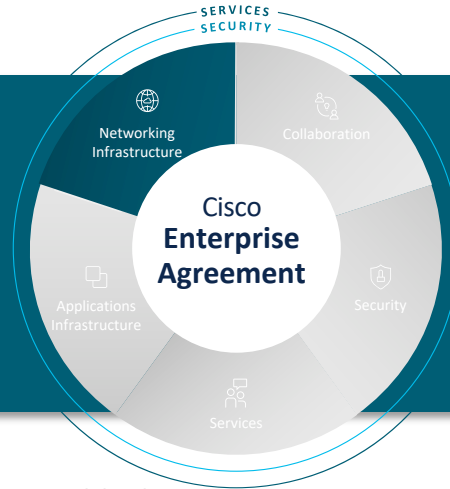
Beispiel: Kunde kauft CISCO EA für DNA
100 DNA-Advantage Subscriptions



EA 3.0 NEWS

SUKZESSIVE ERWEITERUNG DES INHALTS

Full Stack License Availability
Für das EA 3.0 Network Infrastructure Portfolio!



Reduziert Einstiegshürden für Kunden – die niedrigste Lizenzierung schafft bereits die Voraussetzungen um mit einem EA 3.0 zu starten

Schrittweise werden alle License Tiers in EA 3.0 inkludiert

Solution:	Meraki			Cisco Spaces	Cisco DNA Software			Cloud Networking	
Suite:	Meraki Network Infrastructure	Meraki Systems Manager	Meraki Camera Systems	Cisco Spaces Suite	SD-WAN & Routing	Switching	Wireless	Nexus Switching	SAN Switching
License Tiers:	Enterprise & Advanced	-	-	Device Add-on & Unlimited	Essentials, Advantage & Premier	Essentials & Advantage	Essentials & Advantage	Essentials, Advantage & Premier	-
Essentials Availability	Coming Soon				May 14th	December 15th	March 12th	May 14th	

TOP 3 (+1) NEUERUNGEN

1. „Essential“ als niedrigere Einstiegshürde
2. Erweiterte „Value Shift“ Möglichkeiten
3. Meraki als Teil des EA

EA 3.0 Konzept mit den verbundenen Möglichkeiten

NTS EXPERIENCE
+
CISCO ENTERPRISE AGREEMENTS (EA)

RELAX, WE CARE

+

X*

*)CS, CX, + MEHR, + EXTRA, FEENSTAUB,...

CUSTOMER SUCCESS MANAGEMENT

ist ein wesentlicher Baustein für
eine erfolgreiche Customer Experience

NUR ERREICHBAR

durch die Zusammenarbeit der
GESAMTEN ORGANISATION

Wir unterstützen den Kunden die gemeinsam mit Sales und Engineering definierten Geschäftsziele bestmöglich zu erreichen!

VON DER KONZEPTION BIS ZUM RENEWAL

Unser Ziel ist der Kundenerfolg zur Sicherung einer langfristigen Kundenbeziehung

Unsere wichtigsten Stakeholder in der Zusammenarbeit sind:
Kunde, Sales, Engineering, Hersteller

Wir agieren als ein NTS-weites, länderübergreifendes Team – in Zusammenarbeit mit dem lokalen Kundenteam



KONZEPTION

KONZEPTION



Was ist ein EA?
Wie sieht der EA für mich konkret aus?
Wie gestalten andere Kunden ihren EA?
Unterstützt bei der Zieldefinition

EA KONZEPTION

-

NTS BEST PRACTISES

BEST PRACTISES UND ERFAHRUNGEN

Kunde = jährliche Zahlung vs. EA = prepaid => Finanzierung
Prepaid = prepaid, auch bei TFs

Geplante Projekte und Ideen inkludieren!?

LOCC – was ist das? Wann und warum?

Full Commit vs. Partial Commit
Warum kann sich Preis bei Full Commit ändern?

Navigation im Rahmen der EA Definition (Aktivitäten + Zeitleiste)

BEST PRACTICES

ENTERPRISE AGREEMENT ÜBERSICHT

- Cisco DNA Enterprise Agreement
 - Laufzeit: 84 Monate
 - Inkludiert: Switching, Wireless, Routing
 - Lizenzlevel: Advantage

- Cisco Security Enterprise Agreement
 - Laufzeit: 60 Monate
 - Inkludiert: ISE & Secure Network Analytics
 - Lizenzlevel: Advantage (ISE) | Flow-based (Stealthwatch)

BEST PRACTICES

ENTERPRISE AGREEMENT

CISCO DNA & SECURITY ENTERPRISE AGREEMENT – 5 JAHRE

BESCHREIBUNG	EA
Cisco DNA Switching	€ 156.100,00
Cisco DNA WLAN	€ 9.500,00
Cisco ISE	€ 11.400,00
Gesamtsumme	€ 177.000,00

ENTERPRISE AGREEMENT VS. À-LA-CARTE

CISCO DNA & SECURITY ENTERPRISE AGREEMENT – 5

BESCHREIBUNG	EA	À-LA-CARTE
Cisco DNA Switching	€ 156.100,00	€ 180.700,00
Cisco DNA WLAN	€ 9.500,00	€ 10.400,00
Cisco ISE	€ 11.400,00	€ 13.000,00
Gesamtsumme	€ 177.000,00	€ 204.100,00

* inkl. kostenloser DNA Appliance im Wert von ca. € 60.000,00

GESAMTPREISÜBERSICHT

TYP	PREIS
HARDWARE & SOFTWARE	€ 420.268,00
SUPPORT	€ 114.899,00
ZWISCHENSUMME	€ 535.167,00 **
LIZENZEN À-la-Carte Modell	€ 204.100,00
LIZENZEN Enterprise Agreement	€ 177.000,00
SUMME mit À-la-Carte Lizenzen	€ 739.267,00
SUMME mit EA Lizenzen *	€ 712.167,00

• inkl. kostenloser DNA Appliance im Wert von ca. € 60.000,00

** **Mehrprijs für ISE Hardware Variante (inkl. Support): € 29.768,00**

Februar USD Kurs: 0,95

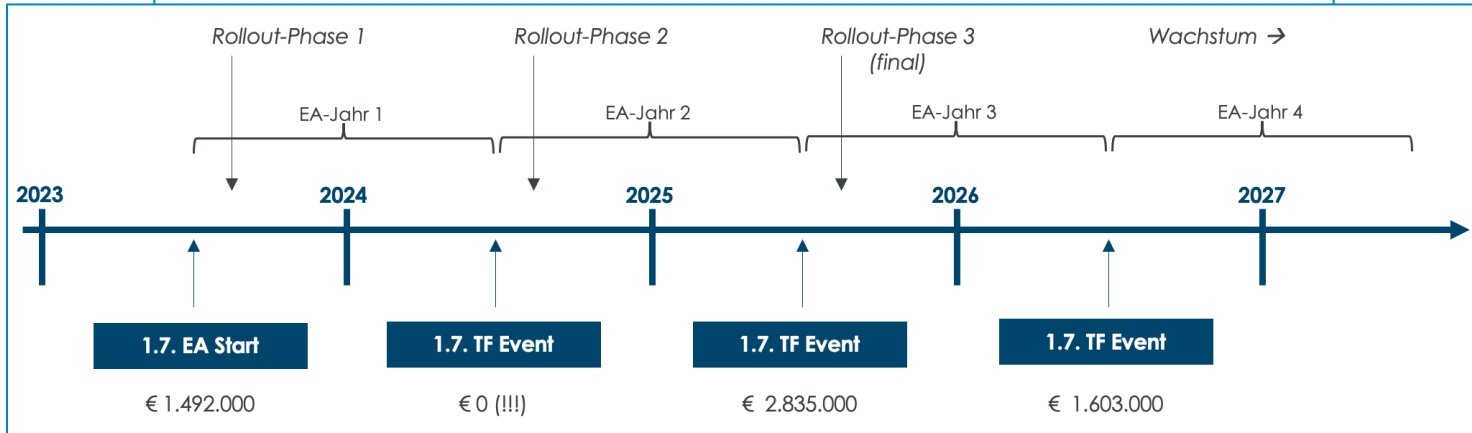
Budgetpreis mit Stand 30.03.2023, vorbehaltlich Listpreis-Änderungen

Information

NTS

BEST PRACTICES

Enterprise Agreement vs. À-la-carte – Baseline			
Cisco DNA & Security Enterprise Agreement – 7 & 5 Jahre			
Beschreibung	EA	À-la-carte	EA-Discounts
Cisco DNA Switching	€ 1 171 000	€ 1 356 000	✓ Multi-Suite
Cisco DNA WLAN	€ 55 000	€ 63 000	✓ Multi-Suite
Cisco DNA SD-WAN & Routing	€ 138 000	€ 160 000	✓ Multi-Suite
Cisco ISE	€ 36 000	€ 41 000	✓ Multi-Solution
Cisco Stealthwatch	€ 92 000	€ 103 000	✓ Multi-Solution
Gesamtsumme	€ 1 492 000	€ 1 723 000	→ 13,5% Ersparnis



TOP 5 LEARNINGS

1. Wichtigkeit des **Onboardings** wird **unterschätzt**
2. **TrueForwards** – positiv im Vergleich zu TrueUp, trotzdem Kunden nicht vorbereitet
3. **Management** SmartAccount und EA Workspace **essentiell**
- wird aber meist **unterschätzt** (Ressourcen)
4. Analyse, Vorbereitung, Planung, Ziele essentiell
- Sprechen mit „allen“ für **Gesamtsicht**
5. **Finanzierung**

NTS EA X SERVICES

ONBOARDING

Für einen effizienten Start des
Enterprise Agreement

NAVIGATION

Für den richtigen Kurs während
der gesamten Vertragslaufzeit



EA ONBOARDING

ONBOARDING

Für einen **effizienten Start** des EA

Kundenspezifische Aufbereitungen des EAs
zu den **ersten Schritten**,
wichtigsten Meilensteinen während der geplanten Laufzeit
bis hin zu **Handlungsempfehlungen**
für die Pflege der **EA Portale**.

NTS EA ONBOARDING

- Onboarding Phase durch NTS in Abstimmung mit CISCO
- Meeting inkl. kundenspezifischer Vor- und Nachbereitung

- Was sind die **wesentlichen Bestandteile** des Onboardings beim Kunden
 - Kundenspezifische Vertragsdetails
 - Lizenzübersicht
 - Erklärung True Forward Prozess
 - SmartAccount – Übersicht und Empfehlungen
 - EA Workspace Übersicht
 - Vorschlag für Ablauf von Bestellungen + Lizenzgenerierung
 - Definition Zielverständnis

ONBOARDING

EA LIZENZÜBERSICHT AB 10.1.2023

Cisco DNA SD-WAN & Routing

SD-WAN
& Routing

WAN (Routing & SD-WAN) Tier 0 On-Prem (25M) DNA EA Advantage	6
WAN (Routing & SD-WAN) Tier 1 On-Prem(200M) DNA EA Advantage	3
WAN (Routing & SD-WAN) Tier 3 On-Prem (10G) DNA Advantage	2

Cisco DNA Wireless

Wireless

Wireless CISCO DNA EA Advantage	153
---------------------------------	-----

Cisco DNA Switching

Switching

C3560CX CISCO DNA EA Advantage 12-Port	2
C9200L 48-port CISCO DNA EA Advantage	9
C9500 CISCO DNA EA Advantage 32C	2
C9500 CISCO DNA EA Advantage Low (12Q/16X)	4
C9400 CISCO DNA EA Advantage	2
C9300 24-port CISCO DNA EA Advantage	3
C9300 48-port CISCO DNA EA Advantage	24
C3650 CISCO DNA EA Advantage 48-Port	5
C3850 CISCO DNA EA Advantage 12/24-Port Fiber	5
C3850 CISCO DNA EA Advantage 48-Port Fiber	6
C4500X CISCO DNA EA Advantage Low Port	2
C4500X CISCO DNA EA Advantage High Port	2

ONBOARDING

PRE EA INSTALL BASE VS. NEW PURCHASE

Suites	Balance	Generated	Purchased
⊖ Cisco DNA for Switching			
⊖ Pre EA Install Base Advantage			
C9200L 48-port CISCO DNA Advantage With Existing IPB or IPS E2N-C9200L2-B-A	0	5	5
C9300 24-port CISCO DNA EA Adv With Existing Essentials E2N-C93001-B-A	0	2	2
C9300 48-port CISCO DNA EA Advantage Existing Essentials E2N-C93002-B-A	0	23	23
C9200 48-port CISCO DNA EA Adv With Existing IPB or IPS E2N-C92002-B-A	0	21	21
⊖ Advantage ⓘ			
C9200L 48-port CISCO DNA EA Advantage New Purchase E2N-C9200L2-G-A	1	0	1
C9300L 24-port CISCO DNA EA Advantage New Purchase E2N-C9300L1-G-A	1	0	1
C9500 CISCO DNA EA Advantage 24Y4C New Purchase E2N-C95006-G-A	4	0	4
C9200 48-port CISCO DNA EA Advantage New Purchase E2N-C92002-G-A	1	0	1

ONBOARDING

PURCHASED VS. GENERATED VS. BALANCE

Purchased: EA Start und ab jeweiligen True Forward Stichtag

Generated: Lizenzen befinden sich im Smart Account

Balance: das verfügbare Guthaben bzw. die überkonsumierte Lizenzmenge für den True Forward Stichtag

Suite	Balance	Generated	Purchased
⊖ Cisco DNA Switching			
⊖ Advantage ⊕			
C3560CX CISCO DNA EA Advantage 12-Port E3N-C3560CX2-A	2	0	2
C9200L 48-port CISCO DNA EA Advantage E3N-C9200L2-A	9	0	9
C9500 CISCO DNA EA Advantage 32C E3N-C95003-A	2	0	2

ONBOARDING

WAS MACHE ICH BEI EINEM GERÄTETAUSCH?

Alte Lizenzen können durch neu ausgestellte Lizenzen ersetzt werden:

⊖ Cisco DNA for Switching	Action ^
Advantage ⓘ	License
Premier ⓘ	License
Prime Infrastructure	Generate License
Switching Add-On for ISE Base and ISE Plus ⓘ	Generate License
Cisco DNA Spaces	Request Provisioning

Edit Suite

License Migration

ONBOARDING

UNSERE EMPFEHLUNG NACH SA ANALYSE

The screenshot shows the Cisco Software Central interface for Smart Software Licensing. The breadcrumb trail is "Cisco Software Central > Smart Software Licensing". The main heading is "Smart Software Licensing". Below this, there are navigation tabs: "Alerts", "Inventory", "Convert to Smart Licensing", "Reports", "Preferences", and "On-Prem Accounts". The "Virtual Account" is set to "DEFAULT". A dropdown menu is open, showing a search bar and three options: "CiscoEA-Cisco DNA", "DEFAULT", and "vistriscolic01". Each option has a red circle with a number and a blue plus icon. "CiscoEA-Cisco DNA" has "1" and "19". "DEFAULT" has "20" and "7". "vistriscolic01" has "20" and "7". The "vistriscolic01" option is highlighted in green. Below the dropdown, there is a "License Reservation..." button.

1. Fokus auf On-Prem Virtual Account **vistriscolic01**
2. Virtual Account **DEFAULT** Lizenzen verschieben und als Parkzone benutzen
3. Virtual Account **CiscoEA-Cisco DNA** Lizenzen verschieben und VA löschen

ONBOARDING

INTERNATIONALE BESTELLUNGEN

Bei **internationalen Bestellungen** bitte unbedingt an andere Cisco Partner kommunizieren, dass es ein **bestehendes EA** gibt und dieser für **DNA Lizenzen aus den Bereichen Switching und Wireless** herangezogen werden soll.

Wichtig:

- DNA dürfen im Partnerangebot keine Kosten verursachen
- Verrechnung erfolgt über True Forward



ONBOARDING

WIE GEHT ES WEITER?

Lizenzen aus dem EA Workspace generieren

Verschieben/Entfernen der Pre-EA Lizenzen aus dem Smart Account

→ Virtual Account: „Pre-EA Lizenzen DO NOT USE“

Virtual Account für neue Lizenzbestellungen definieren

→ Networking Infrastructure (EA3199)



EA NAVIGATION

NAVIGATION

Für den **richtigen Kurs** während der gesamten Vertragslaufzeit

NTS Customer Success Manager (CSMs) stehen als **Expert:innen** zur Verfügung den **größten Nutzen** aus Ihrem Vertrag zu ziehen und von **Erfahrungen** der NTS zu profitieren.

Insights aus der Nutzung der Lösung unterstützen dabei.

Gleichzeitig unterstützen CSMs dabei den jährlichen **True Forward Prozess** aus Kundensicht bestmöglich zu **managen** und **Compliance** sicherzustellen.

NTS EA NAVIGATION

- Laufende **Beobachtung** und Pflege der **Usage** von Subscriptions mit Hilfe der unterschiedlichen Systeme und Stakeholder
- CSM kümmert sich optional um die **Ableitung** von möglichen **Maßnahmen**
 - Abstimmungen NTS und/oder CISCO
 - Koordination von Trainings/Unterlagen
 - Koordination von technischen Abstimmungen/Support
- Abgestimmt mit Sales und Engineering
- Regelmäßige **Business Reviews** mit Kunden

TRUE FORWARD UNTERSTÜTZUNG

- Proaktive Unterstützung bei der **Vorbereitung** auf das TF Event
- Frühzeitige **Abstimmung** mit Sales und Engineering
- Optionale **Abstimmung** mit CISCO (Cases)
- Optionale Durchführung von **Value Shifts**



EA TOOL SUPPORT

TOOL SUPPORT

Herausforderung für Kunden beim Management von Lizenz-Tools/Portalen
(z.b. Smart Account + EA Workspace)

=> Notwendigkeit von Expertenwissen und klaren Verantwortlichkeiten

„Customer License Expert“

- **Compliance** Unterstützung
- Unterstützung **Management** der Lizenzen
- Vorbereitung **True Forward**



RENEWAL

RENEWAL

Sicherstellung der bestmöglichen Lösung
für die **Fortführung** des EAs nach der geplanten Laufzeit

Abklärung von notwendigen/möglichen **Alternativen** bei
“End of“ Szenarien von eingesetzten Lösungen

Abstimmung im gesamten Kundenteam, wie etwa mit KAM,
Inside Sales, Engineering und CISCO

DAS PASSENDE ENTERPRISE AGREEMENT
IST NICHT KOMPLIZIERT, JEDOCH KOMPLEX:
KOMMEN SIE FÜR DIE RICHTIGE LÖSUNG AUF UNS ZU!



WIR NAVIGIEREN SIE DURCH DIE KONZEPTION
UND DIE VERTRAGSLAUFZEIT!

The logo consists of the letters 'NTS' in a bold, dark blue, sans-serif font, centered within a white square with rounded corners.

NTS

**RELAX,
WE CARE**